

Suplemento económico de **Página/12**
Domingo 16 de mayo de 1993 - Año 4 - Nº 160

CAVALLO DECIDIDO A PERPETUAR EL SISTEMA TRIBUTARIO REGRESIVO

¿A QUE NO SABEN QUIEN PAGA?

Aunque la recaudación sigue descansando sobre los impuestos que todos pagan en igual proporción, cualquiera sea su nivel de ingreso, Cavallo ha conseguido importantes éxitos en la lucha contra la evasión, que ha permitido un considerable aumento en el gasto público. Pero de ahora en más el esquema impositivo seguirá siendo tan inequitativo como ahora y, encima, los recursos adicionales no se destinarán a aumentar el gasto público que beneficia a los más desprotegidos, sino que servirán como colchón para eliminar o rebajar impuestos que pagan los empresarios

IMPUESTOS



RECAUDACION TRIBUTARIA

enero/abril '93	En millones de pesos de abril '93	En porcentaje del total
IVA	4.990	38,7
Al trabajo	4.073	31,6
Al comercio exterior	699	5,4
Internos	752	5,8
Combustibles	716	5,6
Ganancias	1.011	7,9
Activos	148	1,1
Otros	506	3,9
TOTAL	12.895	100,0

Fuente: Adalberto Rodríguez Giavarini y Asociados

(Por Marcelo Zlotogwiazda)

No pudo haber sido más propicio el ámbito y el auditorio que eligió Juan José Llach para explicitar la estrategia impositiva que aplicará el Gobierno en sus últimos 25 meses de gestión: el miércoles pasado en la UIA, y frente a un grupo de líderes empresarios, anunció con absoluta claridad que todo el rédito que se consiga en el combate contra la evasión no va a ser destinado a elevar el gasto público ni a aliviar la carga tributaria sobre los más pobres, sino a reducir o eliminar impuestos que gravan a la producción. Del mensaje se deduce inequívocamente que el equipo económico no piensa modificar ni un ápice la actual estructura tributaria, que descansará cada vez más en los impuestos regresivos que terminan siendo pagados por los consumidores.

En el seminario de la UIA había quedado en evidencia nuevamente que la conjunción de congelamiento cambiario y apertura está complicando seriamente el futuro de muchas industrias, en particular debido a la pérdida de competitividad internacional. Si bien el sentido del mensaje que utilizó el secretario de Programación Económica para responder ya es conocido, nunca antes lo había expresado con tanta nitidez: "Tenemos metas ambiciosas en materia de combate a la evasión. Si logramos elevar en el equivalente a 2 puntos del PBI la recaudación del IVA y en la misma proporción en Ganancias, tendríamos 10.000 millones de pesos adicionales. Esos recursos no serían utilizados para aumentar el gasto público, sino para eliminar totalmente los impuestos distorsivos que pesan sobre la producción". Siguió diciendo que "si además se consigue bajar la evasión en los aportes previsionales al 20 por ciento —un nivel civilizado— sería posible disminuirlos a la mitad y financiar el 100 por ciento de la reforma al sistema jubilatorio". En otras palabras, Llach se comprometió ante los empresarios a mejorarles la rentabilidad para compensarles así las consecuencias del atraso cambiario.

Arrinconado por la inviabilidad absoluta de modificar la paridad cambiaria, Cavallo está apelando al recurso de rebajar los costos empresarios, tanto para defender la supervivencia de ramas enteras como para fomentar la inversión. Ya ha eliminado varios impuestos, hace dos semanas anunció medidas tendientes a abaratar la compra de bienes de capital, está haciendo lo imposible para imponer una reforma laboral que tiende a agilizar y abaratar el proceso de producción, y el miércoles en la UIA se anticipó que en adelante la lógica seguirá siendo la misma: utilizar los frutos de la lucha contra la evasión impositiva y previsional para achicar los costos empresarios y mejorar la tasa de ganancia.

APLAUSOS Y ABUCHEOS

No hay duda de que la tarea que viene realizando el Gobierno para achicar la evasión se inscribe entre los logros más plausibles de su gestión. Si bien ha mostrado algunas flaquezas (como por ejemplo que no haya habido castigo alguno para las decenas de miles de ricos y famosos que no pagaron el impuesto a los bienes personales no asignados al proceso productivo —en el '92 se recaudaron por este concepto ridículos 86 millones, cuando el Gobierno había estimado no menos de 500), nunca antes hubo una labor tan perseverante y efectiva para cazar evasores, incluso de peces gordos, y para generar en la sociedad una conciencia tributaria. (A propósito, el secretario de Ingresos Públicos, Carlos Tacchi —que en los próximos días reforzará la campaña que ya está en la calle— ha pasado a ser el funcionario mimado del Presidente.)

Pero esa realidad convive con otra. Si bien hubo enormes avances en materia de recaudación y de cumplimiento de las obligaciones, los números siguen mostrando que el grueso de los recursos tributarios provienen de impuestos regresivos. En el cuadro se observa que en el primer cuatrimestre de este año IVA e Internos (dos impuestos que terminan siendo cargados al precio y que encima gravan por igual al consumo de un magnate y al de un humilde) representaron más del 44 por ciento del total. Si a eso se le suma lo correspondiente a los impuestos al trabajo (que castigan indirectamente al empleo y al salario) y lo que se recauda por Combustibles y Comercio

Exterior (básicamente arancel y tasa de estadística a la importación que también se traducen en mayor precio para los consumidores), la proporción de impuestos regresivos trepa por encima del 85 por ciento. Mientras tanto, ni siquiera 10 de cada 100 pesos de recaudación son aportados por los empresarios en concepto de Ganancias y Activos.

NADA POR AQUI. NADA POR ALLA

La distribución del ingreso ha dejado de ser un parámetro "de moda" en el debate dominante. Cuestiones tales como el bienestar han quedado circunscriptas a si hay o no estabilidad de precios y a si el Producto Bruto crece o se comprime, independientemente de cómo se reparte la riqueza que se crea.

Aunque la pauta distributiva de una sociedad también es el resultado de la tasa de inflación, del nivel de actividad y de decisiones que día a día se toman en ámbitos extragubernamentales, en cualquier economía capitalista es el Estado quien la influye de manera decisiva, básicamente a través de la cuantía y característica que adquiere el gasto público y la recaudación de impuestos. Tanto es así, que en los países del Primer Mundo acostumbrados a un régimen político y económico estable, el principal argumento de discusión en las campañas electorales gira alrededor de la cuestión fiscal.

En las pocas oportunidades en las que a Cavallo se le cuestionó que la actual estructura tributaria no contribuye en nada a mejorar la equidad de la distribución del ingreso, respondió dos cosas:

- que la lucha contra la evasión favorece a los que menos tienen porque permite que aumente el gasto público; y
- que la progresividad no viene dada por el tipo de impuestos que se recauda sino por el destino del gasto.

Esto segundo es sencillamente una falacia. A menos que se considere las filtraciones corruptas (sobreprecios, robos, etc.), el gasto público es intrínsecamente un ingrediente de progresividad macroeconómica, ya que está destinado a las franjas sociales más desprotegidas (salud, educación, vivienda) o a obras de infraestructura de beneficio colectivo.

Respecto del primero de los argumentos del ministro, es incuestionable que en los dos últimos años el aumento en la recaudación se ha traducido en más gasto público. Pero las recientes declaraciones de Llach han dejado al desnudo que de ahora en más eso no será así: la estructura tributaria seguirá siendo tan o más regresiva que ahora y, encima, lo que rinda la lucha contra la evasión irá a parar al bolsillo de los empresarios.



La ex SOMISA entregó acciones a sus trabajadores

EL P.P.P. DE BRUNELLI

Aceros Paraná, sucesora de la acería estatal SOMISA, entregó el 20 por ciento de sus acciones a una sociedad anónima compuesta por sus trabajadores (Programa de Propiedad Participada), pero la fusión con Propulsora amenaza con licuar esa participación en términos políticos.

(Por Rubén Furman) Los 5300 obreros de la ex SOMISA que sobrevivieron a la recordada gestión de Jorge Triaca (despidió a 6800 operarios, hizo pagar al Estado 180 millones de dólares en retiros y compró las nuevas oficinas sobrevaluadas que terminaron con su fugaz carrera de industrial en los Tribunales) hoy podrían llegar a suponer que, finalmente, tienen algo que agradecerle. Días atrás la empresa, privatizada y convertida en Aceros Paraná SA (del Grupo Techint), traspasó a los trabajadores el 20 por ciento del paquete accionario para componer su Programa de Propiedad Participada (PPP), el famoso capitalismo obrero. Lo curioso del caso es que se trata no sólo del doble del 10 por ciento habitual que prevé la Ley de Emergencia Económica para los trabajadores de empresas privatizadas. Además, por ese paquete, cuyo valor nominal asciende a 30,2 millones de dólares (sobre un precio de venta de la compañía de 152 millones), la totalidad de los operarios pagó la bicoca de 1,7 millón, cancelando toda la deuda.

Los gremios presentan el tema como un triunfo: presionaron a la sucesora de Triaca por un aumento de la participación del PPP (María Julia les ofreció primero el 10 por ciento pero luego accedió al 20) como si se tratase de algo así como el "precio político" que pagó la compradora para evitar nuevos conflictos. Como todo depende del lugar desde donde se mira, también es cierto que la empresa aceptó porque el aumento de la porción cedida a los operarios actuaba también como una rebaja proporcional de lo que la firma debía abonarle al Estado.

"Todo se acordó antes de la transferencia", afirma Francisco Cudós, un técnico químico del laboratorio de metalurgia de la planta que, merced a la confianza de Naldo Brunelli —jefe de la UOM local—, se ha convertido en el presidente de la Inversora Siderúrgica Argentina, la sociedad anónima armada a instancias de los gremios para sindicar colectivamente las acciones obreras.

La totalidad de esas acciones clase C fue pagada al contado con un crédito de la obra social de la UOM-San Nicolás. En un formulario del Ministerio de Defensa cursado a la compradora, la casi totalidad de los operarios (204 se negaron) adscribió al plan que lo habilita a una acción escritural, vale decir nominada e intransferible. Independientemente de la posición o antigüedad en la planta, cada trabajador adquirió derechos accionarios igualitarios.

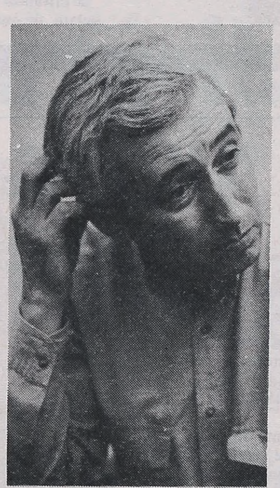
Recién cuando el trabajador-accionista salga de la empresa por cualquier motivo deberá desprenderse de su acción en un año, vendiéndosela a otro trabajador o a la Inversora. El decreto 1144/92 eliminó también la obligación de girar "bonos de participación" para liquidar los dividendos, que en cambio se repartirán —recién en julio del '94— bajo los términos de la Ley 19.550 de sociedades anónimas. La Inversora Siderúrgica opera como socia minoritaria compuesta a su vez por los trabajadores-socios. Además de esa garantía de unidad del paquete, el gremio sumó un director (de los 7 que tiene) a Aceros Paraná, Juan Carlos Berterame (titular del gremio de ingenieros), y un síndico.

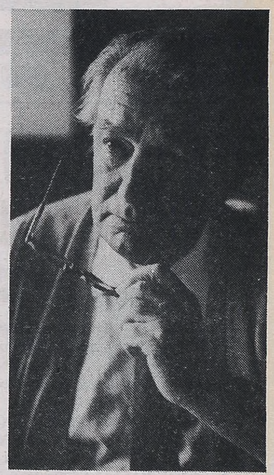
Hasta aquí, quien peor negocio ha hecho es el Estado mismo. El balance de apertura de la compañía fue de 50 millones arriba del valor de venta (202 contra 152 millones). El PPP creció de 30 a 40 millones y las acciones individuales de los trabajadores, pagadas a poco más de 300 dólares, se cotizan a más de 7600. La empresa, según sus directivos, se está recuperando lentamente en el mercado.

Pero el idilio entre la nueva acería del Grupo Techint y sus empleados parece haber llegado a su fin. Después de aterrizar con un ejército de técnicos e ingenieros para reorganizar la planta, la empresa ha abierto nuevamente los retiros voluntarios. Unos 300 operarios han salido desde la privatización y la empresa anunció una racionalización hasta llegar al millar, los que deberán desprenderse de sus acciones sin que quede claro en manos de quién quedarán.

El aparente poder que lograron los trabajadores con su tenencia accionaria corre un riesgo mayor: el Grupo Rocca, tal como estaba anunciado en la oferta de licitación, ha comenzado a fusionar sus empresas y empezará haciéndolo con Aceros Paraná y Propulsora en la firma Nueva Siderurgia S.A. La integración actuará como una capitalización que licuará a por lo menos la mitad el peso del PPP dentro del paquete integrado: si bien es cierto que, tras la fusión tendrán una porción menor pero de un patrimonio mayor, es igualmente cierto que el poder de negociación se verá menguado. Ello explicaría, además, la facilidad con que el holding accedió a aumentar la cuota de participación de los operarios en el paquete: no sólo rebajó la valuación original de la planta a pagar sino que ya preveía cómo disminuir el original entregado "graciosamente".

En el reciente acto de entrega de las acciones Aceros Paraná a la representante de los operarios, el director de la Inversora, Cudós, le pidió públicamente al ministro Enrique Rodríguez auxilio oficial para garantizar el porcentaje. No hubo respuestas. Los gremios se han lanzado a buscar los 5 millones de dólares que les permitan mantener su posición, a sabiendas de que de lo contrario su fuerza se les escurrirá como arena entre los dedos.


Naldo Brunelli: siempre en SOMISA; ahora al tope de la CGT.


Roberto Rocca, presidente del grupo Techint

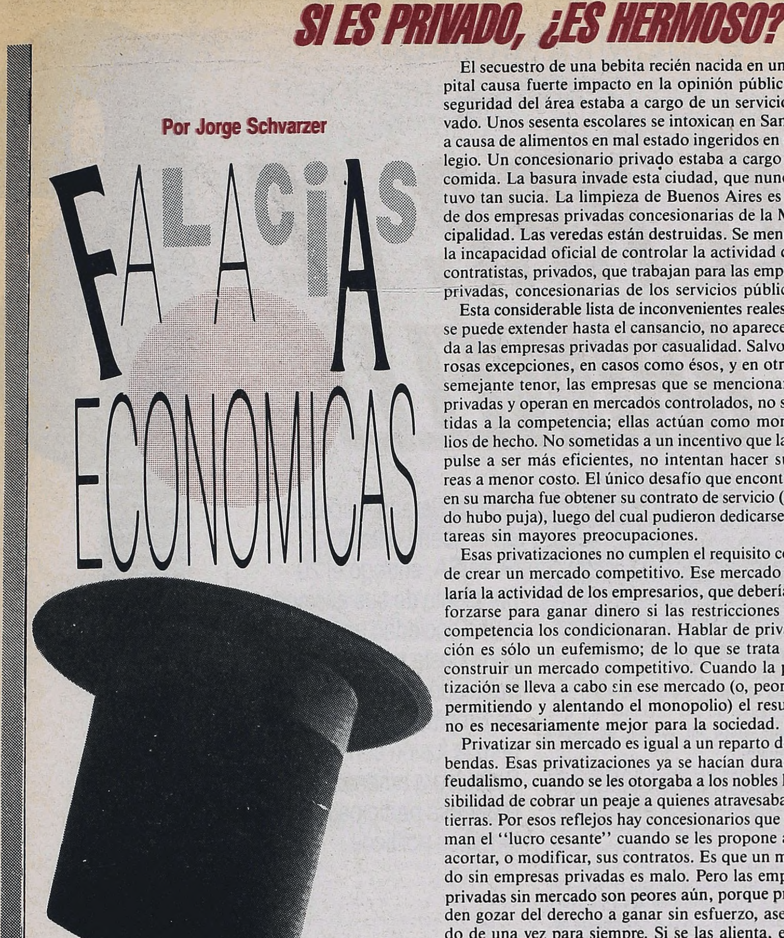
LA NUEVA ARISTOCRACIA OBRERA

(Por R. F.) Aceros Paraná (ex SOMISA) fabrica acero y chapa laminada en frío y caliente. Propulsora, lamina acero en espesores especiales. Siderca, a su vez, utiliza las materias primas de las dos anteriores para hacer caños sin costura. Con la compra de la primera, Techint logró una completa integración vertical de sus empresas. El hecho explica con creces por qué el año pasado el grupo de los Rocca aceptó, sin más, pagar lo que hiciera falta para no enturbiar la privatización que la tendría como segura ganadora y le daba predominio sobre el mercado. También, explica la cordial relación que supieron entablar Naldo Brunelli y María Julia: a él le interesaba aumentar la cuota del Programa de Propiedad Participada y pagarla lo más barata posible, y a ella concluir la privatización que rodeada de conflictos y desprolijidades inició Jorge Triaca.

La fusión de empresas que está comenzando Techint, en el marco de una reorganización total del trabajo en sus plantas (con la introducción masiva de la polivalencia funcional), rompe el equilibrio. Y no sólo porque la integración apunta a licuar la parte de los empleados en el paquete accionario total. Los sobrevivientes de las podas de Triaca volverán a achicarse (la empresa habla de un millar afuera), lo que repercutirá en mayor desocupación en San Nicolás.

Los que sobrevivan será una aristocracia obrera, acaso mejor paga por sobre todo con trabajo y acciones de la empresa, lo que acaso pesará en cualquier conflicto porque deberán actuar en contra de sus dividendos. Además tendrán intereses diferenciados de los operarios de Propulsora que no podrán acceder al PPP. El resultado será claro: mayor segmentación social.

Los Programas de Propiedad Participada, es decir la cesión de un porcentaje de las acciones de empresa a privatizar a los trabajadores, fueron inventados como una zanahoria para que los jefes sindicales (y también los trabajadores sobrevivientes) no se opusieran al desguace del Estado. Aún así, los modelos de ejecución práctica pueden diferir, brindándoles esos beneficios a los trabajadores o reservándoselo sólo a los gerentes sindicales. Este último caso es el del PPP de las empresas telefónicas, donde el gremio FOETRA nacional —comandado por el ultramenemista Rogelio Rodríguez— usufructuará durante ocho años el manejo de un fondo de recompra de acciones que podrían haber sido saldadas con los dividendos de los dos primeros ejercicios. A diferencia de ello, el PPP de SOMISA liquidó de movida la deuda, nominalizó las acciones y organizó la gestión del paquete sindicado en una sociedad anónima diferenciada (obviamente no desvinculada) de los gremios.



SI ES PRIVADO, ¿ES HERMOSO?

Por Jorge Schvarzer

El secuestro de una bebita recién nacida en un hospital causa fuerte impacto en la opinión pública. La seguridad del área estaba a cargo de un servicio privado. Unos sesenta escolares se intoxican en Santa Fe a causa de alimentos en mal estado ingeridos en el colegio. Un concesionario privado estaba a cargo de la comida. La basura invade esta ciudad, que nunca estuvo tan sucia. La limpieza de Buenos Aires es tarea de dos empresas privadas concesionarias de la Municipalidad. Las veredas están destruidas. Se menciona la incapacidad oficial de controlar la actividad de los contratistas, privados, que trabajan para las empresas, privadas, concesionarias de los servicios públicos.

Esta considerable lista de inconvenientes reales, que se puede extender hasta el cansancio, no aparece ligada a las empresas privadas por casualidad. Salvo honrosas excepciones, en casos como ésos, y en otros de semejante tenor, las empresas que se mencionan son privadas y operan en mercados controlados, no sometidas a la competencia; ellas actúan como monopolios de hecho. No sometidas a un incentivo que las impulse a ser más eficientes, no intentan hacer sus tareas a menor costo. El único desafío que encontraron en su marcha fue obtener su contrato de servicio (cuando hubo puja), luego del cual pudieron dedicarse a sus tareas sin mayores preocupaciones.

Esas privatizaciones no cumplen el requisito central de crear un mercado competitivo. Ese mercado regularía la actividad de los empresarios, que deberían esforzarse para ganar dinero si las restricciones de la competencia los condicionaran. Hablar de privatización es sólo un eufemismo; de lo que se trata es de construir un mercado competitivo. Cuando la privatización se lleva a cabo sin ese mercado (o, peor aún, permitiendo y alentando el monopolio) el resultado no es necesariamente mejor para la sociedad.

Privatizar sin mercado es igual a un reparto de prebendas. Esas privatizaciones ya se hacían durante el feudalismo, cuando se les otorgaba a los nobles la posibilidad de cobrar un peaje a quienes atravesaban sus tierras. Por esos reflejos hay concesionarios que reclaman el "lucro cesante" cuando se les propone ahora acortar, o modificar, sus contratos. Es que un mercado sin empresas privadas es malo. Pero las empresas privadas sin mercado son peores aún, porque pretenden gozar del derecho a ganar sin esfuerzo, asegurado de una vez para siempre. Si se las alienta, en vez de privatizar se está en tren de prebendizar. Con la idea, claro, de que lo privado es hermoso.

EN EL BOLSILLO

Las video se devalúan

Al calor de la importación, la oferta de videocaseteras y videorreproductores fue creciendo —tanto en cantidad como en calidad— mientras que los precios fueron bajando.

El año pasado, Boedo V (uno de los remozados locales de la zona de los bolseros en San Juan y Boedo) vendía una video Sansui (2 cabezales) a 500 pesos. Hoy, la misma video cuesta, de contado, 360 pesos.

Mientras que los precios de las videocaseteras el año pasado promediaban los 600 pesos, por estos días rondan los 450 pesos. Uno de los modelos más económicos, la Audinac (2 cabezales) se consigue por 429 pesos en Rodó. Pero los fanáticos de la imagen también tienen allí opciones más sofisticadas como una JVC (4 cabezales) o una Panasonic JT700 por 840 y 810 pesos, respectivamente.

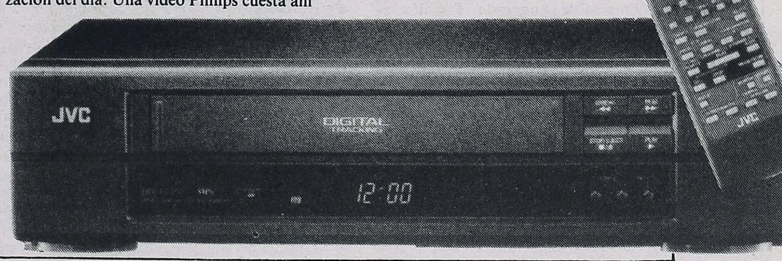
Baltaian también tiene para todos los presupuestos. Una Philco (2 cabezales) cuesta 465 pesos de contado o 500 con tarjeta, la Goldstar vale 430 pesos y la Toshiba —su modelo más caro— cuesta 570 pesos.

Sergio Pons no sólo remodeló su local como sus vecinos de San Juan y Boedo, sino que también este año ofrece la posibilidad de pagar con BOCON o Bónex '89 a la cotización del día. Una video Philips cuesta ahí 570 pesos de contado, 600 dólares (precio de lista), o seis cuotas de 113 dólares. En Carrefour, la mismo videocasetera se consigue por 565 pesos o por seis cuotas de 113 pesos.

En videorreproductores (no graban), Lama (también en la zona de Boedo) ofrece un Sharp por 465 pesos de contado o seis cuotas de 91 dólares, y el Panasonic por 817 pesos de contado o 925 con tarjeta. Un Philco puede conseguirse por 335 pesos en Rodó y un Grundig a 565 pesos (de contado) en Sergio Pons.

CARNE

Asado de tira (en pesos por kilo)	
Mercado Comunitario Pacífico (Loc. 25)	3
Mercado Comunitario Pacífico (Loc. 20)	3,20
	2,95
Carrefour	3,30
	6,20
Norte	2,77
(De ternera)	4,13
Coto	3,40
(De ternera)	
Disco	2,79
	3,09
Hawaii	
(De ternera)	





CORTOCIRCUITO INFORMÁTICO

Argentina y Brasil no se ponen de acuerdo acerca del arancel para productos de terceros países que regirá cuando entre en vigencia el MERCOSUR. La Argentina plantea una posición totalmente aperturista, mientras Brasil insiste en proteger su industria. Está en juego un mercado de 4 millones de potenciales usuarios.

(Por Daniel Volpe) Los dos mayores socios del MERCOSUR vuelven a enfrentarse, esta vez en el área informática. La Argentina defiende una política de libre ingreso mientras que Brasil pugna por imponer un arancel externo del 35 por ciento a los productos del sector.

Empresarios de uno y otro lado de la frontera lo admiten en voz baja. Lo que acá está en juego es quién y a qué precios proveerá computadoras a un mercado de 4 millones de potenciales usuarios. En la Argentina, durante el actual boom de la informática, se llevan instaladas un millón de computadoras personales y se prevé que la computación irá expandiéndose rápidamente, en especial en el área de las comunicaciones y la industria.

La disputa está planteada y hasta el momento no se vislumbran soluciones. Si las posturas se mantienen firmes, Brasil, amparándose en el régimen de salvaguardas, podrá poner controles en sus fronteras para que no ingresen productos de terceros países a partir del 1° de enero de 1995, cuando entre en plena vigencia el acuerdo de integración.

Sin embargo, Alfredo Vallarino, presidente de la Comisión de Comercio Exterior de la Cámara Argentina de Informática, expresó su confianza en que a largo plazo Brasil se acerque a la posición aperturista argentina.

"Si se le pregunta hoy a un empresario del sector informático brasileño qué arancel quiere, seguramente va a decir 35 por ciento o más. Pero si se le pregunta dentro de un año, la respuesta puede ser otra", dijo Vallarino a CASH.

Durante dos décadas, Brasil prohibió las importaciones de informática, hasta que decretó una apertura parcial en octubre de 1992. Según empresarios argentinos, ese resquicio no redundó en una mejora en la calidad de los productos brasileños pero, en cambio, provocó una caída de casi el 50 por ciento en sus precios. Vallarino destacó que a pesar del largo período de prohibición "el mercado informático brasileño se está transformando desde que se permitió la importación, con una sensible baja en el precio de los equipos".

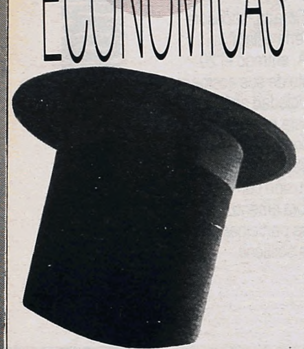
Firmas extranjeras como IBM, Digital y NCR comenzaron a atar acuerdos con empresas brasileñas para fabricar o ensamblar partes de computadoras, lo que podría con-

SI ES PRIVADO, ¿ES HERMOSO?

Por Jorge Schvarzer



ECONOMICAS



El secuestro de una bebita recién nacida en un hospital causa fuerte impacto en la opinión pública. La seguridad del área estaba a cargo de un servicio privado. Unos sesenta escolares se intoxican en Santa Fe a causa de alimentos en mal estado ingeridos en el colegio. Un concesionario privado estaba a cargo de la comida. La basura invade esta ciudad, que nunca estuvo tan sucia. La limpieza de Buenos Aires es tarea de dos empresas privadas concesionarias de la Municipalidad. Las veredas están destruidas. Se menciona la incapacidad oficial de controlar la actividad de los contratistas, privados, que trabajan para las empresas, privadas, concesionarias de los servicios públicos.

Esta considerable lista de inconvenientes reales, que se puede extender hasta el cansancio, no aparece ligada a las empresas privadas por casualidad. Salvo honrosas excepciones, en casos como ésos, y en otros de semejante tenor, las empresas que se mencionan son privadas y operan en mercados controlados, no sometidas a la competencia; ellas actúan como monopolios de hecho. No sometidas a un incentivo que las impulse a ser más eficientes, no intentan hacer sus tareas a menor costo. El único desafío que encontraron en su marcha fue obtener su contrato de servicio (cuando hubo puja), luego del cual pudieron dedicarse a sus tareas sin mayores preocupaciones.

Esas privatizaciones no cumplen el requisito central de crear un mercado competitivo. Ese mercado regularía la actividad de los empresarios, que deberían esforzarse para ganar dinero si las restricciones de la competencia los condicionaran. Hablar de privatización es sólo un eufemismo; de lo que se trata es de construir un mercado competitivo. Cuando la privatización se lleva a cabo sin ese mercado (o, peor aún, permitiendo y alentando el monopolio) el resultado no es necesariamente mejor para la sociedad.

Privatizar sin mercado es igual a un reparto de prebendas. Esas privatizaciones ya se hacían durante el feudalismo, cuando se les otorgaba a los nobles la posibilidad de cobrar un peaje a quienes atravesaban sus tierras. Por esos reflejos hay concesionarios que reclaman el ''lucro cesante'' cuando se les propone ahora acortar, o modificar, sus contratos. Es que un mercado sin empresas privadas es malo. Pero las empresas privadas sin mercado son peores aún, porque pretenden gozar del derecho a ganar sin esfuerzo, asegurado de una vez para siempre. Si se las alienta, en vez de privatizar se está en tren de prebendizar. Con la idea, claro, de que lo privado es hermoso.

EN EL BOLSILLO

CARNE	
Asado de tira (en pesos por kilo)	
Mercado Comunitario Pacífico (Loc. 25)	3
Mercado Comunitario Pacífico (Loc. 20)	3,20
Carrefour	2,95
Norte	3,30
(De ternera)	6,20
Coto	2,77
(De ternera)	4,13
Disco	3,40
Hawaii	2,79
(De ternera)	3,09

Las video se devalúan

Al calor de la importación, la oferta de videocaseteras y videorreproductores fue creciendo —tanto en cantidad como en calidad— mientras que los precios fueron bajando.

El año pasado, Boedo V (uno de los remozados locales de la zona de los bolseros en San Juan y Boedo) vendía una video Sansui (2 cabezales) a 500 pesos. Hoy, la misma video cuesta, de contado, 360 pesos.

Mientras que los precios de las videocaseteras el año pasado promediaban los 600 pesos, por estos días rondan los 450 pesos. Uno de los modelos más económicos, la Audinac (2 cabezales) se consigue por 429 pesos en Rodó. Pero los fanáticos de la imagen también tienen allí opciones más sofisticadas como una JVC (4 cabezales) o una Panasonic JT700 por 840 y 810 pesos, respectivamente.

Baltaian también tiene para todos los presupuestos. Una Philco (2 cabezales) cuesta 465 pesos de contado o 500 con tarjeta, la Goldstar vale 430 pesos y la Toshiba —su modelo más caro— cuesta 570 pesos.

Sergio Pons no sólo remodeló su local como sus vecinos de San Juan y Boedo, sino que también este año ofrece la posibilidad de pagar con BOCON o Bónex '89 a la cotización del día. Una video Philips cuesta ahí 570 pesos de contado, 600 dólares (precio de lista), o seis cuotas de 113 dólares. En Carrefour, la mismo videocasetera se consigue por 565 pesos o por seis cuotas de 113 pesos.

En videorreproductores (no graban), Lama (también en la zona de Boedo) ofrece un Sharp por 465 pesos de contado o seis cuotas de 91 dólares, y el Panasonic por 817 pesos de contado o 925 con tarjeta. Un Philco puede conseguirse por 335 pesos en Rodó y un Grundig a 565 pesos (de contado) en Sergio Pons.





MERCOSUR

CORTOCIRCUITO INFORMATICO

(Por Daniel Volpe) Los dos mayores socios del MERCOSUR vuelven a enfrentarse, esta vez en el área informática. La Argentina defiende una política de libre ingreso mientras que Brasil pugna por imponer un arancel externo del 35 por ciento a los productos del sector.

Empresarios de uno y otro lado de la frontera lo admiten en voz baja. Lo que acá está en juego es quién y a qué precios proveerá computadoras a un mercado de 4 millones de potenciales usuarios. En la Argentina, durante el actual boom de la informática, se llevan instaladas un millón de computadoras personales y se prevé que la computación irá expandiéndose rápidamente, en especial en el área de las comunicaciones y la industria.

La disputa está planteada y hasta el momento no se vislumbran soluciones. Si las posturas se mantienen firmes, Brasil, amparándose en el régimen de salvaguardas, podrá poner controles en sus fronteras para que no ingresen productos de terceros países a partir del 1° de enero de 1995, cuando entre en plena vigencia el acuerdo de integración.

Sin embargo, Alfredo Vallarino, presidente de la Comisión de Comercio Exterior de la Cámara Argentina de Informática, expresó su confianza en que a largo plazo Brasil se acerque a la posición aperturista argentina.

''Si se le pregunta hoy a un empresario del sector informático brasileño qué arancel quiere, seguramente va a decir 35 por ciento o más. Pero si se le pregunta dentro de un año, la respuesta puede ser otra'', dijo Vallarino a CASH.

Durante dos décadas, Brasil prohibió las importaciones de informática, hasta que decretó una apertura parcial en octubre de 1992. Según empresarios argentinos, ese resquicio no redundó en una mejora en la calidad de los productos brasileños pero, en cambio, provocó una caída de casi el 50 por ciento en sus precios. Vallarino destacó que a pesar del largo período de prohibición ''el mercado informático brasileño se está transformando desde que se permitió la importación, con una sensible baja en el precio de los equipos''.

Firmas extranjeras como IBM, Digital y NCR comenzaron a atar acuerdos con empresas brasileñas para fabricar o ensamblar partes de computadoras, lo que podría convencer a Brasil de una política más abierta en el sector.

Argentina y Brasil no se ponen de acuerdo acerca del arancel para productos de terceros países que regirá cuando entre en vigencia el MERCOSUR. La Argentina plantea una posición totalmente aperturista, mientras Brasil insiste en proteger su industria. Está en juego un mercado de 4 millones de potenciales usuarios.

Sin embargo, los serios problemas económicos y sociales de Brasil hacen que sea muy difícil que dirija su mirada hacia el MERCOSUR en el próximo año. Además, es previsible que los empresarios de informática de Brasil, que tuvieron el mercado cautivo durante dos décadas, no dejarán que esta apertura sea tan rápida como ocurrió en la Argentina.

Los otros socios del MERCOSUR tienen aranceles del 20 por ciento, pero diplomáticos argentinos confiaron a CASH que Uruguay está muy cerca de la postura de Buenos Aires, ya que ve buenas posibilidades de erigirse en un importante proveedor de servicios.

Paraguay, a su vez, permitiría en breve el libre ingreso de partes para ser ensambladas en su territorio.

Para el presidente de la Cámara Argentina de Informática, Carlos Killam, la postura del país está muy firme en el cero por ciento de arancel, por lo que si Brasil insiste en el 35 por ciento ''el MERCOSUR funciomará de forma diferente a un mercado común''.

De crearse aduanas internas, a los lógicos problemas de traslado se sumarían los inconvenientes de los certificados de origen para los productos exentos de aranceles.

Pero hecha la ley... Algunos ya están pensando en ensamblar partes de computadoras en sus países de origen y venderlas al mercado brasileño, sin impuestos, como hechas en alguna nación ''hermana'' del MERCOSUR.

LA OTRA FLEXIBILIZACION

EL SISTEMA DE PRODUCCION DE TOYOTA

Just in Time!

LIBROS

Nunca más oportuna que ahora, en medio de la polémica que desató aquí el proyecto oficial de reforma laboral, resulta la lectura de ''El sistema de producción de Toyota: Just in Time'', en el que se explica el tipo de relaciones laborales que hizo de Japón una potencia.

(Por Marcelo Matellanes) Bajo el auspicio conjunto de Price Waterhouse, el IAE y la editorial Macchi el mercado editorial cuenta con el libro titulado *El sistema de producción de Toyota*, generalmente conocido como la gestión de la producción Just in Time. Su autor, Yasuhiro Monden, profesor de contabilidad de la universidad japonesa de Tsukuba, compila allí la serie de conferencias que diera para la Universidad del Estado de Nueva York cuando la pesadilla nipona comenzó a desvelar el sueño americano.

El prefacio a la obra fue escrito por el ideólogo del sistema Toyota, Taiichi Ohno, quien trasladara al sector automotor, durante los años cincuenta, las experiencias recogidas en el textil y que, perfeccionadas desde entonces, constituyen actualmente el método japonés de gestión de la producción. En los medios académicos se compara la revolución de ideas que en materia de producción Ohno llevara a cabo con lo que a su turno fuera el *scientific management* de Taylor, posteriormente profundizado mediante la producción en serie llamada *fordismo*.

Remitiéndonos a las condiciones socio-económicas del Japón de la inmediata posguerra se entiende con claridad la clave del método y Toyota. Japón estaba arrasado por la guerra, con poca mano de obra calificada masculina, un reducido mercado interno y una gran escasez de capitales. Su desafío era entonces cómo ser competitivo internacionalmente ante tales condiciones. En términos microeconómicos, la cuestión era cómo bajar los costos cuando no se puede acceder a las economías de escala, es decir, a la producción masiva característica del fordismo con el que se debía competir.

Fueron estas condiciones macroeconómicas y sociales las que crearon un entorno favorable a la concepción de una empresa rápida, ligera, económica, en otras palabras, *flexible*. La idea básica es mantener un flujo continuo de productos que puedan adaptarse flexiblemente a los cambios de la demanda. Es en ese sentido que el método Toyota usal el Just in Time produciendo sólo los artículos necesarios, con el grado de calidad y en la cantidad y el tiempo necesarios. Según Monden, ello permite a la firma ser vigorosa en términos de productividad y ágil en cuanto a su adaptación a los cambios externos.

Frente a las visiones de tipo culturalista, que sostienen que este tipo de gestión de la producción es muy difícil de aplicar en otros entornos, Monden se defiende diciendo que el principio básico de este tipo de gestión es universalmente racional. Ello parece ser efectivamente así, a condición de que la ''racionalidad'' empresaria permita imaginar esta revolución en los procesos de producción y no monte la exigencia de flexibilidad sobre una práctica de precarización laboral y deterioro salarial, que estaría más cerca de una suerte de *neotaylorismo* (es decir, una mayor fijación y rutinización del trabajador) que del toyotismo. El método Toyota, por el contrario, necesita trabajadores polivalentes y multifuncionales, para poder así gestionar la producción según la evolución de la demanda.

Polivalencia y multifunción del colectivo de trabajo requieren a su vez calificación permanente y retención de los trabajadores en la empresa, a los efectos de que éstos sean flexibles en su uso y no en su disponibilidad. Es por ello que mientras cierto primitivismo eficientista promueve la baratura salarial y el poder desprenderse a bajo costo de la fuerza de trabajo, la escala salarial de Toyota está construida de manera tal que la antigüedad es crecientemente un factor fundamental en la determinación del nivel salarial. Para quienes crean que esta interpretación violenta el espíritu del propio Monden, nada mejor de remitirse a la fuente: ''... este sistema descansa sobre el cimiento básico de la mejora del trabajo de los operarios individuales de la fábrica, por lo que este libro se lee con ilusión como texto para las reuniones de círculos de calidad.''

Como se infiere de lo anterior, la *calidad* es la llave de inteligibilidad del método Toyota, y la misma atraviesa toda la concepción de la fabricación: mano de obra, materiales, bienes de capital, procesos, organización empresaria, relaciones laborales, relaciones con subcontratistas, etc. Como se ve, lo que el método vehiculiza es mucho más que *otro* tipo de gestión de la producción, es una verdadera resignificación del concepto de productividad y de todos aquellos a él asociados. La victoria del método en cuestión no debe reducirse entonces a una cuestión de productividad entendida como precios; ellos son epifenomenales. Lo sustantivo de esto es la concepción misma de producto y el tipo de organización empresaria y relaciones laborales que son a él asociadas.

Es mucho más que un juego de palabras decir que este Just in time nos llega muy a tiempo, en momentos en que la política económica y la clase empresaria ven la degradación social y la laboral como precios ineludibles de mejoras en la competitividad argentina. Entenderla como precio que depende de posibles devaluaciones, deterioros salariales y retiradas del Estado es seguirse colocando en el zócalo del comercio internacional, pagando para ello como precio la degradación social, en una vuelta más de un autodumping social respecto del cual la sociedad y su sistema político debieran comenzar a preservarse.



...RCUITO ...MATICO

vencer a Brasil de una política más abierta en el sector.

Sin embargo, los serios problemas económicos y sociales de Brasil hacen que sea muy difícil que dirija su mirada hacia el MERCOSUR en el próximo año. Además, es previsible que los empresarios de informática de Brasil, que tuvieron el mercado cautivo durante dos décadas, no dejarán que esta apertura sea tan rápida como ocurrió en la Argentina.

Los otros socios del MERCOSUR tienen aranceles del 20 por ciento, pero diplomáticos argentinos confiaron a CASH que Uruguay está muy cerca de la postura de Buenos Aires, ya que ve buenas posibilidades de erigirse en un importante proveedor de servicios.

Paraguay, a su vez, permitiría en breve el libre ingreso de partes para ser ensambladas en su territorio.

Para el presidente de la Cámara Argentina de Informática, Carlos Killam, la postura del país está muy firme en el cero por ciento de arancel, por lo que si Brasil insiste en el 35 por ciento "el MERCOSUR funcionará de forma diferente a un mercado común".

De crearse aduanas internas, a los lógicos problemas de traslado se sumarían los inconvenientes de los certificados de origen para los productos exentos de aranceles.

Pero hecha la ley... Algunos ya están pensando en ensamblar partes de computadoras en sus países de origen y venderlas al mercado brasileño, sin impuestos, como hechas en alguna nación "hermana" del MERCOSUR.

LIBROS

LA OTRA FLEXIBILIZACION

Yasuhiro Monden
EL SISTEMA DE PRODUCCION DE TOYOTA
Just in Time!

Nunca más oportuna que ahora, en medio de la polémica que desató aquí el proyecto oficial de reforma laboral, resulta la lectura de "El sistema de producción de Toyota: Just in Time", en el que se explica el tipo de relaciones laborales que hizo de Japón una potencia.

A **(Por Marcelo Matellanes)** Bajo el auspicio conjunto de Price Waterhouse, el IAE y la editorial Macchi el mercado editorial cuenta con el libro titulado *El sistema de producción de Toyota*, generalmente conocido como la gestión de la producción Just in Time. Su autor, Yasuhiro Monden, profesor de contabilidad de la universidad japonesa de Tsukuba, compila allí la serie de conferencias que diera para la Universidad del Estado de Nueva York cuando la pesadilla nipona comenzó a desvelar el sueño americano.

El prefacio a la obra fue escrito por el ideólogo del sistema Toyota, Taiichi Ohno, quien trasladara al sector automotor, durante los años cincuenta, las experiencias recogidas en el textil y que, perfeccionadas desde entonces, constituyen actualmente el método japonés de gestión de la producción. En los medios académicos se compara la revolución de ideas que en materia de producción Ohno llevara a cabo con lo que a su turno fuera el *scientific management* de Taylor, posteriormente profundizado mediante la producción en serie llamada *fordismo*.

Remitiéndonos a las condiciones socio-económicas del Japón de la inmediata posguerra se entiende con claridad la clave del método y Toyota. Japón estaba arrasado por la guerra, con poca mano de obra calificada masculina, un reducido mercado interno y una gran escasez de capitales. Su desafío era entonces cómo ser competitivo internacionalmente ante tales condiciones. En términos microeconómicos, la cuestión era cómo bajar los costos cuando no se puede acceder a las economías de escala, es decir, a la producción masiva característica del fordismo con el que se debía competir.

Fueron estas condiciones macroeconómicas y sociales las que crearon un entorno favorable a la concepción de una empresa rápida, ligera, económica, en otras palabras, *flexible*. La idea básica es mantener un flujo continuo de productos que puedan adaptarse flexiblemente a los cambios de la demanda. Es en ese sentido que el método Toyota usa el Just in Time produciendo sólo los artículos necesarios, con el grado de calidad y en la cantidad y el tiempo necesarios. Según Monden, ello permite a la firma ser vigorosa en términos de productividad y ágil en cuanto a su adaptación a los cambios externos.

Frente a las visiones de tipo culturalista, que sostienen que este tipo de gestión de la producción es muy difícil de aplicar en otros entornos, Monden se defiende diciendo que el principio básico de este tipo de gestión es universalmente racional. Ello parece ser efectivamente así, a condición de que la "racionalidad" empresaria permita imaginar esta revolución en los procesos de producción y no monte la exigencia de flexibilidad sobre una práctica de precarización laboral y deterioro salarial, que estaría más cerca de una suerte de *neotaylorismo* (es decir, una mayor fijación y rutinización del trabajador) que del toyotismo. El método Toyota, por el contrario, necesita trabajadores polivalentes y multifuncionales, para poder así gestionar la producción según la evolución de la demanda.

Polivalencia y multifunción del colectivo de trabajo requieren a su vez calificación permanente y retención de los trabajadores en la empresa, a los efectos de que éstos sean flexibles en su uso y no en su disponibilidad. Es por ello que mientras cierto primitivismo eficientista promueve la baratura salarial y el poder desprenderse a bajo costo de la fuerza de trabajo, la escala salarial de Toyota está construida de manera tal que la antigüedad es crecientemente un factor fundamental en la determinación del nivel salarial. Para quienes crean que esta interpretación violenta el espíritu del propio Monden, nada mejor de remitirse a la fuente: "... este sistema descansa sobre el cimiento básico de la mejora del trabajo de los operarios individuales de la fábrica, por lo que este libro se lee con ilusión como texto para las reuniones de círculos de calidad."

Como se infiere de lo anterior, la *calidad* es la llave de inteligibilidad del método Toyota, y la misma atraviesa toda la concepción de la fabricación: mano de obra, materiales, bienes de capital, procesos, organización empresaria, relaciones laborales, relaciones con subcontratistas, etc. Como se ve, lo que el método vehiculiza es mucho más que *otro* tipo de gestión de la producción, es una verdadera resignificación del concepto de productividad y de todos aquellos a él asociados. La victoria del método en cuestión no debe reducirse entonces a una cuestión de productividad entendida como precios; ellos son epifenomenales. Lo sustantivo de esto es la concepción misma de producto y el tipo de organización empresaria y relaciones laborales que son a él asociadas.

Es mucho más que un juego de palabras decir que este Just in time nos llega muy a tiempo, en momentos en que la política económica y la clase empresaria ven la degradación social y la laboral como precios ineludibles de mejoras en la competitividad argentina. Entenderla como precio que depende de posibles devaluaciones, deterioros salariales y retiradas del Estado es seguirse colocando en el zócalo del comercio internacional, pagando por ello como precio la degradación social, en una vuelta más de un autodumping social respecto del cual la sociedad y su sistema político debieran comenzar a preservarse.

TASAS NEGATIVAS

El pequeño ahorrista se está conformando con rentas bajísimas por sus colocaciones a plazo fijo porque, más allá de que son negativas con relación a la inflación, brindan una ganancia atractiva medida en dólares. Pese a la fuerte caída de los rendimientos, los depósitos a treinta días siguen creciendo.

(Por Alfredo Zaiat) El actual escenario financiero no resulta muy atractivo para pequeños y medianos ahorristas. Las rentas extraordinarias que podían conseguir hasta hace muy poco ya son un recuerdo. Y si el Plan de Convertibilidad se sigue consolidando deberán olvidarse de ganancias interesantes. Los banqueros afirman que los inversores que poseen un pequeño capital se tendrán que empezar a acostumbrar a recibir tan sólo un par de puntos anuales por encima de la inflación. Como es fácil de suponer, esa renta no puede llegar a conformarlos teniendo en cuenta la fiesta financiera que se estuvo desarrollando en el mercado en los últimos veinte años.

El panorama es aún más desalentador. Desde hace tres meses la tasa de interés de los plazos fijos se derrumbó a niveles impensados, y en muchos bancos de la Capital —la plaza del interior tiene dinámica propia y, por ese motivo, las entidades ofrecen rendimientos más atractivos— la renta se ubica por debajo de la inflación esperada. Así, el dinero depositado a 30 días sufre una pequeña depreciación en relación con su poder de compra de bienes. Y ni hablar de las colocaciones en caja de ahorro que devengan una tasa aún menor.

Pese a lo poco tentador que resulta constituir un certificado de plazo fijo dada la paupérrima renta que promete, los depósitos en pesos no dejan de crecer. En lo que va del año subieron casi 10 por ciento, y la tendencia positiva no muestra signos de agotamiento. Este comportamiento de los ahorristas daría la impresión de que les importa muy poco cuidar el poder adquisitivo de su capital: la tasa de interés es negativa pero igual siguen renovando el plazo fijo.

Para entender esa contradictoria conducta inversora hay que tener en cuenta que la mayoría de los pequeños ahorristas piensa y calcula la evolución de su capital en función del dólar. Y mientras el tipo de cambio continúe congelado en la paridad 1 a 1 con el peso, considera satisfactoria la tasa que recibe por sus colocaciones. En realidad no es para nada despreciable un rendimiento en moneda dura del 10 al 12 por ciento anual, cuando la tasa en el mercado internacional se ubica entre el 3,4 (Estados Unidos) y el 7,8 por ciento (Alemania).

Esta sencilla estrategia financiera prescinde de aspectos que la señalarían como errada, pues en una economía que tiene muchos sectores dolarizados (inmuebles, autos, bienes durables, entre otros) esa política no es garantía de una renta real, ya que a esta altura no debería resultar extraño el fenómeno de la suba de precios en dólares.

Pero esa posibilidad no influye en la decisión de los pequeños ahorristas que se inclinan por calcular el rendimiento financiero más que la depreciación de su capital. Ese es el motivo para que los inversores, atrapados en la ilusión monetaria dolarizada —medir, sin reparar en la inflación, la evolución de su capital nominado en pesos pero valuado en dólares—, continúen renovando puntualmente los certificados de plazo fijo.



La cantidad de $ que existen

(en millones)

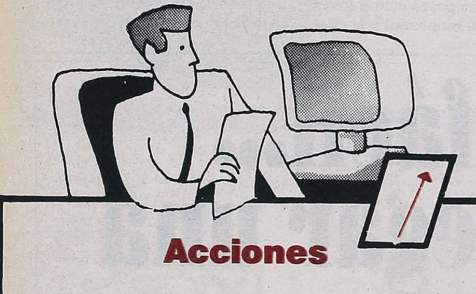
	en $
Circ. monet. al 13/5	9230
Base monet. al 13/5	12.207
Depósitos al 10/5	
Cuenta corriente	2016
Caja de ahorro	2069
Plazos fijos	5123

Nota: La circulación monetaria es la cantidad de dinero que está en poder del público y en los bancos. La base monetaria son los pesos del público y de los bancos más los depósitos de las entidades financieras en cuenta corriente en el Banco Central. Los montos de los depósitos corresponden a una muestra realizada por el BCRA.

Dólar

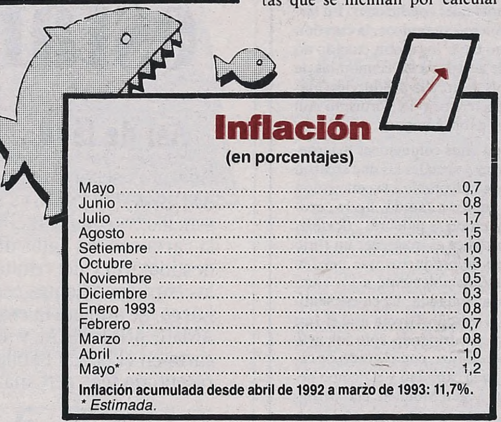
(Cotización en casas de cambio)

Viernes anterior	**0,9980**
LUNES	0,9980
MARTES	0,9980
MIERCOLES	0,9980
JUEVES	0,9990
VIERNES	0,9995
SUBA	+0,15%



Acciones

	Precio (en pesos)		Variación (en porcentaje)		
	Viernes 7/5	Viernes 14/5	Semanal	Mensual	Anual
Acindar	1,11	1,10	-0,9	-17,0	-26,9
Alpargatas	0,752	0,725	-3,6	-14,2	0,7
Astra	2,00	2,03	1,5	-4,9	-24,7
Atanor	0,50	0,44	-12,0	-25,4	-55,1
Bagley	3,90	4,00	2,6	-7,4	-18,8
Celulosa	0,24	0,245	2,1	-2,0	-45,6
Comercial del Plata	3,25	3,53	8,6	-4,6	-35,2
Siderca	0,58	0,535	-7,8	-19,6	-19,6
Banco Francés	9,90	9,85	-0,5	-2,0	11,9
Banco Galicia	5,50	5,43	-1,3	-5,6	10,8
Garovaglio	1,45	1,40	-3,5	-24,3	-39,1
Indupa	0,345	0,365	5,8	-7,6	-24,0
Ipako	1,43	1,292	-9,7	-23,1	-36,7
Ledesma	0,84	0,88	4,8	-5,9	53,0
Molinos	5,60	6,20	10,7	-1,6	-18,4
Pérez Companc	4,05	4,08	0,7	-7,9	-23,2
Nobleza Piccardo	4,55	4,70	3,3	-8,7	-2,1
CINA (ex Renault)	25,90	26,00	0,4	-6,1	-11,0
Telefónica	3,42	3,45	0,9	-3,4	11,2
Telecom	2,92	2,97	1,7	-3,3	2,4
Promedio bursátil	—	—	**1,2**	**-4,9**	**-5,7**



Inflación

(en porcentajes)

Mayo	0,7
Junio	0,8
Julio	1,7
Agosto	1,5
Setiembre	1,0
Octubre	1,3
Noviembre	0,5
Diciembre	0,3
Enero 1993	0,8
Febrero	0,7
Marzo	0,8
Abril	1,0
Mayo*	1,2

Inflación acumulada desde abril de 1992 a marzo de 1993: 11,7%.
** Estimada.*



Tasas

	Lunes	Viernes
Plazo fijo a 30 días	0,9	0,9
Caja de ahorro	0,4	0,4
Call money	0,6	0,2

Nota: La tasa de interés es efectiva mensual. Todos los valores son promedios de mercado y para los plazos fijos se toma la que reciben los pequeños y medianos ahorristas.

ME JUEGO

ALEJANDRO DEL RICCIO

Director —administrador de fondos— de Barbenza Forlano Sociedad de Bolsa.

—*¿Qué está pasando en la Bolsa?*

—Creo que superada la euforia de la firma del Plan Brady, de la media sanción en Diputados de la reforma previsional, de la caída de la tasa de riesgo país, y descontado en las cotizaciones el buen nivel de actividad económica, la Bolsa se quedó sin nafta. La tendencia bursátil es negativa. En la última semana se registró un ajuste en la corrección bajista, repunte que fue lógico ya que la caída había sido en picada. Pero ese ajuste no manifestó tener signos de fortaleza que permitan predecir una mejora de corto plazo.

—*No mencionó el "efecto YPF" entre las razones que explicarían el derrumbe de las acciones.*

—La próxima venta de las acciones de YPF tuvo un efecto precipitador o acelerador, pero no fue la causa que motivó la caída.

—*En este escenario bursátil, ¿qué acciones serían las más atractivas?*

—Me gustan las empresas relacionadas con el rubro servicios, como los bancos y las telefónicas. Además, creo que existe un rubro que está siendo injustamente castigado por parte de los operadores, como el automotor, el que considero que tiene muy buenas perspectivas.

—*¿Se juega a afirmar a qué valor se ubicará el MerVal —índice de los principales papeles— a fin de año (el viernes cerró a 363 puntos)?*

—Si todo sigue igual en el terreno económico, estimó que el MerVal oscilará en promedio durante el año en 400 puntos.

—*Los pequeños ahorristas no saben qué hacer con su dinero. La fuerte caída de la tasa de interés restó atractivo a los plazos fijos. ¿Qué les recomienda?*

—Tienen varias opciones para colocar su capital. Por ahora la tasa de interés a 30 días no tiene competidora, pero existen algunos títulos públicos, con un tiempo de duración no muy prolongado, que brindan tasas muy tentadoras. Me parecen atractivos los BOTE 1 y 2, y además están cotizando bonos provinciales que están ofreciendo rentas muy buenas. Un ejemplo es el título emitido por Tucumán, denominado Independencia, que brinda una renta del 23 por ciento anual.

—*¿Qué aconseja a los jubilados tenedores de BOCON?*

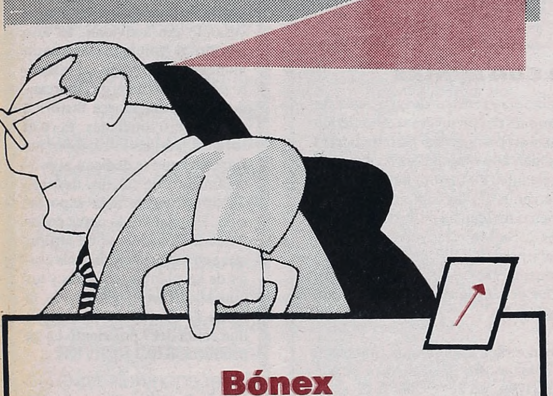
—Que no los vendan en la medida de lo posible. Los emitidos en dólares están brindando un retorno del 12 por ciento anual. Desde el punto de vista financiero no es aconsejable desprenderse de los BOCON a los actuales precios.

—*¿Cómo armaría una cartera de inversión?*

—Colocaría un 75 por ciento en títulos públicos (bonos Brady —PDI—, Independencia, BOCON en dólares y BIC V), 20 en acciones y un 5 por ciento en plazo fijo en pesos.

—*¿Usted está seguro de que el tipo de cambio no se modificará durante este año?*

—Sí. Estoy convencido de que la actual paridad cambiaria no sufrirá alteraciones. Hasta que no termine el proceso de ajuste de la economía que permita elevar su productividad no tiene sentido tocar el tipo de cambio.



Bónex

Serie	Precio (en pesos) Viernes 7/5	Viernes 14/5	Variación (en porcentaje) Semanal	Mensual	Anual
1984	97,10	97,50	0,4	-0,5	4,8
1987	89,40	91,40	2,2	1,6	10,8
1989	84,40	86,40	2,4	1,7	14,1

Nota: Los precios son por las láminas al 100 por ciento de su valor sin descontar las amortizaciones y rentas devengadas.

Bónex en dólares

Serie	Precio Viernes 7/5	Viernes 14/5	Variación (en porcentaje) Semanal	Mensual	Anual
1984	97,00	97,50	0,5	0,4	4,1
1987	89,63	91,40	2,0	1,5	10,6
1989	84,50	86,35	2,2	1,5	13,8

Nota: Son los precios que hay que pagar por las láminas de 100 dólares.



Los chicos crecen

VOLVER A VIVIR

El FMI y el Banco Mundial pronostican un crecimiento cercano al 5 por ciento anual en los países en desarrollo hasta fin de siglo, con la mejor performance concentrada en el sudeste asiático. Pero eso depende de que se consolide la recuperación en las naciones industrializadas.

Las perspectivas económicas a mediano plazo para los países en desarrollo parecen las más brillantes desde hace decenas de años, según coinciden el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial. Después de crecer más del 6 por ciento el año pasado —el mejor resultado en más de diez años— las economías de esas naciones deberán alcanzar tasas del 5 por ciento en 1993 y en 1994 y acelerar el ritmo a 5,7 puntos en 1995-98, según el informe del *World Economic Perspectives* del FMI. En tanto, para el estudio *Global Economic Prospects and the Developing Countries*, del BM, el crecimiento de esos países está proyectado en un 4,7 por ciento anual para el período 1992-2002 en comparación con 2,7 puntos en 1982-1992.

Difundidos simultáneamente hace dos semanas en Washington, los trabajos basan su optimismo en las reformas económicas adoptadas por ese grupo de países en los últimos tiempos. El Fondo, por ejemplo, destacó que cada vez más naciones están superando los problemas del servicio de la deuda que experimentaron en los 80. Puso también de relieve que los casos de mayor crecimiento tienen algunas características comunes: inflación baja previsible, balances fiscales estables, tasas de interés reales bajas (aunque positivas), tipos de cambio competitivos y relativamente estables.

A ello se añaden, según el FMI, inversiones más elevadas y más eficientes financiadas por altas tasas de ahorro interno y fuerte crecimiento de las exportaciones, resultante del comercio orientado al exterior y de políticas industriales que no discriminan entre la producción para el mercado interno y para la exportación o entre la compra de bienes domésticos y extranjeros.

El Banco Mundial cree que el producto bruto per cápita crecerá en el antes denominado Tercer Mundo de aquí en más a 2,9 por ciento anual, más de tres veces la tasa del 0,8 registrada en el último decenio. Sin embargo, el Fondo fue cauto al referirse al tema, pues señaló que no pudo encontrar pruebas de que los patrones de vida de los países en desarrollo se estén equiparando a los que prevalecen en las naciones industrializadas. "Sólo a mediano plazo habrá una convergencia", puntualizó el FMI.

LA BOLA DE CRISTAL

	PBI real %			Inflación %			Cuenta corriente u$s millones		
	1992	1993	1994	1992	1993	1994	1992	1993	1994
EE.UU.	2.1	3.2	3.2	3.0	3.0	3.1	-62	-101	-131
Japón	1.3	1.3	3.5	1.7	1.0	1.5	118	137	128
Alemania	1.1	-2.0	1.2	4.0	3.8	2.1	-25	- 27	- 24
Francia	1.6	0.0	2.3	2.8	2.0	2.5	3	2	3
Italia	0.9	0.3	1.9	5.5	5.7	5.2	-25	- 16	- 14
Gran Bretaña	- 0.5	1.4	3.1	3.7	2.1	4.0	-21	- 26	- 26
Canadá	0.9	3.2	4.4	1.5	2.3	2.0	-24	- 19	- 15
Países Indust.	1.5	1.7	2.9	3.2	3.0	3.0	-38	- 46	- 72
Este europeo y ex URSS	-15.5	-8.8	-1.6	776	416	50	no	no	no
Países en Des.	6.1	5.1	5.1	38.7	33.6	20.0	-78	- 74	- 76

Fuente: World Economic Perspectives, Fondo Monetario Internacional.

Los nuevos ricos

A su vez, el economista senior del BM D.C. Rao precisó que el crecimiento en el grupo analizado será liderado por Asia oriental, pese a que se proyecta una ligera desaceleración para la próxima década, con lo que el PBI de los países del área aumentaría a razón de 7,3 por ciento anual. Las naciones de la zona responden actualmente por un cuarto de la producción del mundo en desarrollo, pero a principios del próximo milenio su peso probablemente avanzará a un tercio, dijo Rao.

Para América latina la previsión de crecimiento es del 4 por ciento anual en los próximos diez años, en comparación con una tasa de 1,9 punto en 1982-92. La condición es que países como Chile, México y la Argentina perseveren en su política económica y que Brasil adopte medidas confiables de estabilización macroeconómica.

En tanto, las economías de Asia central y de Europa oriental deberán crecer a una tasa del 2,1 por ciento de aquí al 2002. De todos modos, en el corto plazo las perspectivas son menos promisorias: según el FMI la ex URSS seguirá decreciendo aún varios años y los ex socialistas europeos recién volverán a crecer en 1994 (ver cuadro).

Todo es relativo

Rao advirtió que las previsiones del BM dependen fuertemente de la suposición de que se mantendrá la recuperación que actualmente parece estarse consolidando en Estados Unidos y el Grupo de los Siete, y de que habrá tasas de interés reales más bajas. También se contemplan en las hipótesis un crecimiento más rápido en el comercio mundial, una estabilización en los precios de las commodities (excepto el petróleo) y la continuidad de las reformas, especialmente en América latina.

"Un conjunto más pesimista de suposiciones cortaría por la mitad la tasa de crecimiento de la renta por habitante en los países en desarrollo a cerca de 1,3 por ciento al año, lo que significaría un aumento de 80 millones en el número de personas viviendo en estado de pobreza", se sinceró el economista.

Por su parte, el FMI espera ver todas las grandes economías recuperándose en 1994 con un crecimiento del 2,9 por ciento. Pero admite que es grande el riesgo de un ritmo más lento, especialmente si la deflación de precios de los activos y la fragilidad financiera continúan limitando la demanda, y si fracasan las conversaciones de la Ronda Uruguay del GATT.

Para evitar esas calamidades, el Fondo quiere que los gobiernos adopten políticas económicas "cooperativas". En primer lugar, que EE.UU. prescinda de su estímulo fiscal a corto plazo y después implemente cortes presupuestarios dos veces mayores que los propuestos por Bill Clinton en febrero pasado. Eso llevaría a una caída de la rentabilidad de los bonos de largo plazo. En segundo lugar, Japón debería implementar su impulso fiscal recientemente anunciado. Y, en tercer término, Alemania debería reducir su déficit presupuestario para dar lugar a tasas de interés menores.

PERIPLO

AUTOS: El grupo Daewoo, uno de los mayores conglomerados de Corea del Sur, anunció un proyecto de 2400 millones de dólares para aumentar su capacidad de producción anual de 500 mil automóviles en la actualidad a 1,2 millones en el año 2000. Kim Woo-Joong —el *chairman* del holding— reveló que la primera fase del proyecto consiste en construir una planta en la ciudad de Kunsan "como paso inicial para convertir a Daewoo en el mayor fabricante de vehículos del mundo".

NAFTA: El secretario de Hacienda de EE.UU., Lloyd Bentsen, pidió al sector empresario que presione al Congreso para que apruebe el Acuerdo de Libre Comercio Norteamericano. Bentsen observó que su país exportó al vecino 40 mil millones de dólares en 1992 y dijo que sin el NAFTA no existe ninguna garantía de que el sucesor del presidente mexicano Carlos Salinas vaya a mantener abierta la economía al comercio y la inversión externa. La meta es llegar al 4 de julio con luz verde a los convenios complementarios sobre cuestiones laborales y medioambientales.

ENFOQUE

(Por Enrique M. Martínez) En su edición del 9 de enero ppdo. *The Economist* se apresuró a comentar el libro *Who's bashing whom?* de Laura D'Andrea Tyson que apareció apenas unos días antes.

El motivo era doble: la autora —una académica de alta jerarquía que es miembro de la famosa Berkeley Round Table— acababa de ser designada titular del Consejo de Asesores Económicos del presidente Clinton, y además el libro es una detallada exposición, a partir de casos concretos, de las razones por las que el gobierno americano debe tomar una posición más activa en defensa de sus industrias de alta tecnología.

Pues bien, ¿cuál es la esencia del pensamiento de Tyson, que por otra parte no es único, sino que está encuadrado en toda una corriente de pensamiento en Estados Unidos?

La idea base es: la ventaja competitiva de las industrias conocimiento-intensivos se crea, no depende de la naturaleza, a diferencia de las industrias basadas en los recursos del suelo. Asimismo, esas industrias tienen rendimientos crecientes, lo cual quiere decir que a medida que los procesos y las técnicas son mejor dominados los costos tienden a disminuir, lo cual representa una barrera de entrada para futuros competidores, la que se suma a las grandes inversiones iniciales necesarias. Es un hecho inexorable, de fuerte base teórica ratificada por la práctica actual, que estos sectores se desarrollen como oligopolios y aun como monopolios.

Los gobiernos europeos y muy especialmente el gobierno japonés apoyan la producción y la comercialización de estos bienes con mecanismos muy sofisticados y activos, como lo muestra el libro analizando la industria de los teléfonos celulares, de los semiconductores, de la aviación comercial y la electrónica (videocasteras y televisión de alta definición). Quienes sostienen la teoría del libre comercio clásico —dice Tyson— afirman que de tal modo los japoneses favorecen a los consumidores foráneos, entre ellos a los americanos, brindándoles productos más baratos y perjudican sólo a los consumidores japoneses, por otorgar subsidios que aportan todos los ciudadanos.

Tyson lisa y llanamente ridiculiza esta opinión, a través de la simple incorporación en la balanza de los puestos de alto salario, de la importancia de la investigación, de la elevación tecnológica general que se produce en el país. Sostiene finalmente que sin industrias de alta tecnología Estados Unidos no sería competitivo. Apela para ello a la definición oficial de la competitividad, que ella contribuyó a redactar en una comisión del gobierno de Reagan en 1985: la competitividad económica está definida como nuestra habilidad para producir bienes y servicios que cumplan las normas de los mercados internacionales, mientras nuestros ciudadanos gozan de un standard de vida creciente y duradero. Sobre esta base dice enérgicamente en más de un capítulo que no es lo mismo exportar naranjas que semiconductores, lo contrario de lo que sugieren las tesis conservadoras y lo contrario de lo que ha pensado el poder económico argentino desde siempre.

Desde una posición clave en un país clave, Tyson defiende la importancia del libre comercio, para pasar a sostener que la mejor forma de defenderlo es amenazar a japoneses y europeos, especialmente a los primeros, cada vez que peligre el desarrollo de las industrias de alta tecnología americanas. Sostiene esto desde el país con mayor número de investigadores del mundo, con mayor productividad y por lo tanto con mayor potencial de crecimiento en caso de que los gobiernos no intervengan. La pregunta del millón es: ¿cómo le sirve esa lógica a un país en el otro extremo de la escala de poder económico?

A mi criterio le sirve como mínimo para lo siguiente:

• *No es lo mismo exportar naranjas que semiconductores.* Esta es la disyuntiva correcta y no aquélla famosa de "acero o caramelos", ya que en cierto contexto los caramelos tienen al menos tanta tecnología incorporada como el acero.

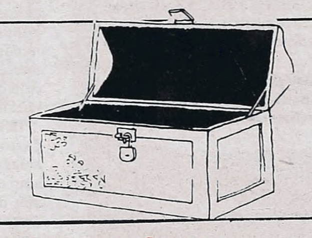
• *No es un pecado —ni teórico ni práctico— apoyar a un sector industrial que se considere estratégico para la vida nacional.* Basta con explicitar los motivos y asumirlos socialmente.

• *La competitividad requiere la participación amplia de la sociedad.* El concepto, clave para todo país moderno, sólo tiene sentido si adquiere un valor para todos y por lo tanto excluye salidas circunstanciales fruto de transferencias de ingreso regresivas, sea por devaluaciones, por congelamiento de salarios o métodos equivalentes.

• *La Argentina, desde su actual posición de atraso, necesita una definición de sus propios sectores de "alta tecnología".* Esto requiere evitar la copia mecánica de las prioridades del mundo desarrollado —lamentablemente esto es lo que hacen casi todos los analistas—, ya que nuestra posibilidad de acercarnos a la punta es nula de toda nulidad. Es necesario, a partir de nuestra estructura industrial presente, encontrar las actividades que cumplirían para nosotros las mismas funciones que los semiconductores para Estados Unidos. Esto es: aquellos sectores que aceleren nuestras exportaciones, incrementen nuestro conocimimiento productivo medio, estimulen la investigación e induzcan una elevación global de los salarios. Es motivo de otro artículo intentar una caracterización de estos sectores, pero parece claro que no son aquellos de producción de bienes indiferenciados, cuyo precio en el mercado internacional disminuye todos los años.

Una lectura en detalle del libro de Tyson brindaría a muchos responsables de la toma de decisiones en la Argentina un nuevo marco, una posibilidad de tirar los prejuicios al cesto de papeles y volver a pensar, pero en serio.

EL BAUL DE MANUEL



Por M. Fernández López

Trofeos

Juancito hojeaba la revista, buscando fotos de trabajadores ("que no sean mamás cocinando", recomendó la maestra) para pegar en el cuaderno por el Día del Trabajo. Aparecían funcionarios, comunicadores, empresarios del establishment, figuras del jet set, favoritos de la farándula, deportistas. Ninguno insinuaba un mínimo gesto laboral. Con ropa de fiesta o sport, se exhibían entre ellos y a sus propiedades, como trofeos de caza: caballerizas, campos de golf, camas con baldaquino, bibliotecas con boisserie francesa y tomos a la pasta y dorado a la hoja. "¡Mami! —exclamó Juancito— aquí *nadie trabaja*. ¿Cómo consiguen la plata para tener esas casas?" "Dios sabe, hijo", le contestó, prudente, su mamá.

Juancito intuía bien. Lejos de casual o aleatoria, la ostentación es un rasgo sistémico: de organizaciones sociales depredadoras. Fueron estudiadas por Thorstein Veblen (1857-1929) en su *Teoría de la clase ociosa* (1899), donde fundaba la ostentación en el "deseo que tiene el hombre afortunado de poner en evidencia sus proezas, exhibiendo un resultado perdurable de sus hazañas..., esa propensión de dominio que penetra la vida de las comunidades depredadoras". El botín, los trofeos de la caza o de la razzia, pasan a ser considerados como demostración de fuerza preeminente. La agresión se convierte en forma acreditada de acción y el botín sirve como prueba de una agresión afortunada. En este estadio cultural la forma acreditada y digna de autoafirmación es la lucha; y los objetos o servicios útiles obtenidos por captura o coacción sirven de prueba convencional de que la lucha ha tenido un desenlace feliz. Como en la obra de Shakespeare: "Está todo bien lo que termina bien". La ostentación, al acreditar el resultado, blanquea o legitima los medios utilizados para el fin, hayan sido el fraude, el saqueo o la destrucción del oponente. Además, la depredación y la existencia de una clase ociosa no sólo se dio en culturas bárbaras. También hay, como dice Verbitsky, una "burguesía depredadora".

Una sociedad así es excluyente, según Veblen. La clase alta, exenta de trabajar, se reserva actividades superiores: gobernar, la guerra, el sacerdocio, el deporte. El trabajo, la industria y todo aquello vinculado a la obtención cotidiana de los medios de vida son actividades inferiores, reservadas a clases inferiores. Aunque la clase ociosa excluye a la trabajadora, depende de lo que ésta produce, por lo que necesita que trabaje sin rebelarse, y aun agradezca la desigualdad extrema y la indigencia como condición normal e ineluctable. La novedad cultural que significa la clase ociosa argentina tiene su contracara en la transformación cultural que el ministro de Trabajo, con plácemes de la dirigencia sindical y los grandes grupos, reclama a los trabajadores: aceptar un régimen laboral de semiesclavitud.

Las barquitas son ajenas

Para Adam Smith el comercio marítimo era expresión de un grado avanzado de desarrollo capitalista. Sólo después del pleno desarrollo agrícola e industrial convenía a un país volcarse al comercio exterior. Inglaterra, de hecho, formó en el siglo pasado un mercado mundial merced al complemento entre industria y marina mercante. Y ninguna nación con salida al mar se consolidó sin flota mercante. La ley inglesa de navegación (1660) establecía que "ningún bien o mercancía se importará o exportará de tierras, islas o plantaciones de Su Majestad, en Asia, Africa o América, como no sea en barcos pertenecientes al Pueblo de Inglaterra, Irlanda o Gales". La norteamericana (1817) decía: "Ningún bien podrá importarse a los Estados Unidos desde puertos o plazas extranjeros, si no es en barcos de Estados Unidos".

Todo imperio fomentó su marina, y también impidió que florecieran astilleros y escuelas de náutica en sus colonias. En Buenos Aires, la Academia de Náutica se inauguró el 25/11/1799, sin autorización de España, que terminó suprimiéndola. Aquél día su director, Pedro Cerviño, expresó: "Con frutos y con Marina haremos un Comercio activo, nuestras relaciones mercantiles tomarán la extensión de que son capaces; y no seremos comisionistas de los Extranjeros, nuestras Embarcaciones irán a los Puertos del Norte, los Españoles harán sus compras en las mismas fábricas, y los fletes que hasta ahora han utilizado y dado fomento a la Marina de los Enemigos del Estado, se difundirán en la Nación y la harán rica y opulenta".

Cerviño vio el dudoso valor de un potencial productivo carente de medios de transporte. La Argentina sufrió esa carencia de bodegas en las dos guerras mundiales. Y la posterior creación de una flota mercante del Estado buscó evitar la falta de bodegas de reserva. Pero parece que 177 años de independencia no bastan para borrar casi tres siglos de coloniaje, y hoy la conducción económica, que prometió no dejar en manos del Estado una sola actividad económica, en lugar de incorporar capital a ELMA y revitalizarla —como sugieren experiencias extranjeras— pareciera obedecer instrucciones de algún imperio foráneo y busca suprimir ELMA: despido ("retiro voluntario") de 700 trabajadores, venta de su sede central, venta del 57 por ciento de sus barcos (15 sobre 26). Con lo cual, por añadidura, se borrará la competencia en el mercado de cargas marítimas, que ELMA ha ejercido sobre las grandes empresas navieras. El Estado, a despecho de enseñanzas históricas, experiencias internacionales, y aun de su propia ideología liberal, opta por el monopolio y por dejar nuestras exportaciones huérfanas de reservas de bodega. Business are business!

BANCO DE DATOS

CELULOSA

La papelera controlada por el Citibank sigue sin encontrar la salida que le permita alejar el fantasma de la insolvencia. En su último estado contable cerrado el 28 de febrero registró una pérdida de 31,6 millones de pesos. El objetivo que persigue el banco con Celulosa es vender empresas vinculadas a la papelera y, con los fondos obtenidos, cancelar pasivos. En esa estrategia se inscribe la venta del 99,97 por ciento de las acciones de la compañía Agrícola del Norte —otra sociedad controlada, Panorama SA de Inversiones, vendió el 0,0255 por ciento restante del capital—. La totalidad del paquete fue adquirida por la empresa Wood SA en 1,7 millón de dólares al contado. La firma compradora también adquirió una fracción de campo de aproximadamente 2200 hectáreas, ubicadas en Oliveros, departamento de San Lorenzo, provincia de Santa Fe, así como la forestación existente. El monto de esa operación alcanzó casi a los 6 millones de dólares al contado. El dinero que recibió por esos activos Celulosa los destinó a cancelar préstamos con instituciones locales, que representaban un alto costo financiero. La papelera aseguró que con esas operaciones conseguirá un ahorro, en concepto de eliminación de intereses y otros gastos, de unos 1,8 millón de dólares anuales. Por otro lado, para asegurarse el normal aprovisionamiento de madera en la planta de Capitán Bermúdez (cercana a la forestación vendida) se concretó un contrato de suministro por un período de cinco años.

PESCA

La estadística oficial de la captura de recursos pesqueros durante 1992 resulta una radiografía de la crisis que está atravesando esa actividad. El año pasado el volumen capturado aumentó 9,8 por ciento respecto del período anterior, marcando una nueva marca histórica con 692.110 toneladas. Pero el rol protagónico lo tuvieron las factorías que se dedican al procesamiento de surimi, destinado directamente a la exportación. En cambio, la pesca de los llamados fresqueros de altura, que son los proveedores naturales de las plantas terrestres y los que absorben el grueso de la mano de obra, experimentaron una caída del 7 por ciento en su producción.

UNIVERSIDAD-EMPRESAS

Un grupo de empresas se está acercando a las universidades para brindar apoyo y asesoramiento para el dictado de diversas asignaturas. En el Instituto Universitario de Ciencias de la Salud, por ejemplo, Siemens Argentina llegó a un acuerdo con la institución para colaborar en el dictado de dos asignaturas, anatomía e histología. El laboratorio Baliarda, en tanto, donó equipos de primer nivel para la enseñanza de bioquímica; y Biosidus firmó un convenio con esa universidad para que sus expertos dicten clases de Biotecnología.

